

こんな接点を活かして 現役世代にアプローチしよう

現役世代へのアプローチに有効な接点を挙げ、
活用のポイントを解説する。

塩川 治明

自転車や 自店舗主催の セミナー

個

人顧客向けに、夕方や18時頃からセミナーを開催する金融機関も増えてきた。セミナーの多くは都心やターミナル駅などの店舗で行われるが、この時間だと「住宅店舗」といわれる属性の店舗でも集客できるようだ。

実はそれだけ潜在的なニーズは高いというわけだ。いまの現役世代は、高齢顧客と異なり、老後の生活費を公的年金に期待することは難しいと理解している人が増えてきている。中でも、比較的生活に余裕のある若年層や独身世帯のお客様は、自助努力による資産形成に対して関心が高い。

近隣に住むお客様だけでなく仕

事の入金等で利用する事業者のお客様なども、日頃足を運ぶ店舗で開催されるセミナーには参加しやすいようだ。その他の時間帯としては、現役世代のお客様に参加してもらおうのであれば、土日祝日というところだろう。

普段の情報収集法などが 現役世代の関心を引く

現役世代向けの金融商品関連セミナーでは、金融リテラシーを基本から押さえるような初心者向けの内容にすると、比較的集客が期待できる。マーケット情報の提供や金融商品の基礎的な仕組みを伝えることも重要だが、それだけでは、現役世代のお客様に対するセミナーとしては片手落ちになりかねない。行職員が普段、どのような方法や手段で金融情報を収集しているかなどを話す、関心を持ってもらえることが多いようだ。

現役世代のお客様が自転車でのセミナーに参加したということは、今後、金融リテラシーを身につけていきたいと考えている可能性がある。そういったお客様には、ウ

取引先の 従業員への アプローチ

職

域というのは、地域金融機関にとって重要な営業基盤である。従業員の給与振込先に行庫を指定している取引先における職域セールスであれば、従業員にとっても馴染みの金融機関なので受け入れやすい。積極的に職域セールスの機会を活用するべきだろう。

クレジットカードや金利優遇の無担保ローン・住宅ローンなどが職域セールスの主力といえる。しかし、職域セールスにおいては借入れサイドの提案に終始することなく、資産形成商品を用いたアプローチも有効なことを理解しよう。

個人型確定拠出年金(iDeCo)

や職場積立NISAを、企業の福利厚生制度として提案することは、資産形成層はもちろん、セカンドライフが間近にせまるプレリタイアメント層に対しても効果的なアプローチになる。本部担当部署と連携して、iDeCoや職場積立NISAなどの導入提案を行うと有効だろう。インターネットバンキング専用の投資信託なども、購入時手数料を無料や低廉な料率としている金融機関が多いため、選択肢となるだろう。

特に若年層にとって、このような金融や資産形成に関わる情報を得る機会は多くない。一方で、日

頃からリレーションや取引のある金融機関からたらされる情報は、若年層にとって貴重かつ信頼できるものだ。

職域セールスという若年層との接点は、積極的な情報提供が奏功しやすい場であるともいえる。社に出たばかりの若年層は、往々にして金融リテラシーが身につけていない。職域セールスでは、金融機関側から積極的な情報提供に努めよう。

少額から始められる 資産形成手段をアピール

また職域でのアプローチ手段としては、資産形成セミナーも有効な情報提供機会となる。日頃から顔見知りの職域先の従業員だからこそ、個別商品を用いない資産形成セミナーによる情報提供を行うことによって、後日の金融商品セールスにつながる好事例は多いようだ。

積立投資信託は、給与振込口座を取り扱う職域においては、若年層に好まれる資産形成商品の一つといえる。まずは積立定期からリ

ェブサイトや新聞、雑誌、テレビ番組など具体的な情報源の例を挙げると喜ばれやすい。セミナーの話題として取り入れてもよいし、セミナー後の個別相談における情報提供の一つとして伝えていくのも有効だろう。

セミナーに参加したとしても、現役世代のお客様が実際に資産運用を検討するまでにはある程度の期間が必要だと考えておいたほうがよい。日頃の仕事などでじっくりと考える時間も取りにくいだろう。高齢顧客よりも時間をかけて、お客様の理解の程度や理解のスピードに歩調を合わせて提案していくようにしよう。

ポイント

- 土日祝日や平日18時以降の開催が効果的
- 金融リテラシーの磨き方を伝える情報提供が、現役世代には喜ばれやすい

レーションを作ることになるケースが多いだろうが、まだ数百万円単位の余裕資金がなく「自分は資産運用には縁遠い」と思っているお客様も、「少額で始めましょう」というアプローチには興味を持ちやすい。

また、来年から始まるつみたてNISAは、非課税メリットがあり、かつ最大40年間という長い期間を有効活用し、資産形成を行えるものだ。長い時間を使える現役世代だからこそ、メリットを最大限に享受することが期待できる。つみたてNISAは、今後の職域セールスにおいて魅力的な営業ツールになるといえるだろう。

ポイント

- iDeCoや職場積立NISAは若手～定年間際の従業員まで幅広く訴求できる
- あえて個別商品を取り上げないセミナーも効果的